



Quel consommateur êtes-vous?



(Conception Fotolia)

- Plus de leaders à Tanger et Fès, et d'altruistes et de méticuleux à Casablanca et Marrakech
- Une carte régionale inédite des personnalités
- Le «lifestyle» des Marocains décortiqué

Pages IV & V

Diplômes privés Les critères d'équivalence ne changeront pas!

PAS question pour le ministre de l'Enseignement supérieur, Lahcen Daoudi, de toucher aux critères de reconnaissance des établissements du privé. Ils resteront alignés sur ceux du public. La révision du décret d'application des articles 53 et 54 de la loi 01-00 régissant l'enseignement supérieur ne concernera que l'élargissement de la reconnaissance à tous les types d'établissements. Tant pis pour les écoles privées qui ont du mal à satisfaire toutes les conditions imposées, surtout celle relative aux enseignants docteurs, rares sur le marché. □

Page II

■ Burn-out: 5 à 10% de la population active!

Page VII

■ Allo-oustad.ma: Le soutien scolaire en ligne et à la carte

Page VII

■ Comment le FMI forme les cadres des gouvernements arabes

Page VI

«Pas question de brader le diplôme national»

C'est une grande «bataille» de gagnée pour les écoles privées qui attendent la reconnaissance de l'Etat depuis 14 ans. Grâce au décret d'application des articles 53 et 54 de la loi 01-00 régissant l'enseignement supérieur, en cours de révision, elles pourront enfin proposer des diplômes équivalents à ceux de l'Etat. Mais encore faut-il satisfaire aux conditions imposées par la tutelle, jugées contraignantes. Le ministre Lahcen Daoudi est catégorique, pas question de baisser les standards. La nouvelle version du décret, qui devrait être soumise au Conseil de gouvernement cette semaine, gardera les mêmes conditions, si ce n'est le rajout de l'obligation pour les écoles de fournir un quitus fiscal.

- L'Economiste: La condition des 60% de l'enveloppe horaire dispensés par des professeurs permanents, dont 50% de docteurs, est jugée difficile à remplir par les écoles privées. Pourrait-elle être revue?

- Lahcen Daoudi: Nous ne pouvons brader le diplôme national. Notre norme, ce sont les ENCG. Les écoles qui souhaitent obtenir l'équivalence devront s'aligner sur



Lahcen Daoudi, ministre de l'Enseignement supérieur: «Notre objectif est de tirer le privé vers le haut et non de tirer le public vers le bas» (Ph. Bziouat)

leurs conditions et se mettre à niveau. L'objectif est de tirer le privé vers le haut et non de tirer le public vers le bas. Il s'agit d'une mesure inespérée pour les écoles. Maintenant que nous avons ouvert une brèche, il ne faut pas que l'on essaie de nous aspirer vers le bas!

- Le déficit d'enseignants et de docteurs ne risque-t-il pas d'être un frein pour les écoles?

- Pour l'axe Tanger-El Jadida, il n'y a pas vraiment de problème pour trouver des docteurs. Pour l'économie, par exemple, il est possible de dénicher des économistes à la retraite ou ayant opté pour un départ volontaire, et qui sont prêts à travailler. La difficulté se réside au niveau des régions comme Ouarzazate ou Azilal. Et les écoles situées dans ces zones sont encore très loin de répondre aux critères.

Actuellement, de plus en plus d'étudiants sont en train de préparer leur doctorat. Comme les opportunités d'emploi avec des masters sont devenues moins importantes, ils choisissent de poursuivre leurs études. De notre côté, nous avons accordé 300 bourses d'excellence en vue de les encourager.

- Près du quart des professeurs partiront à la retraite dans les 2 ans à venir, et dans les facultés de médecine les départs sont massifs. Même certaines universités estiment qu'il est difficile de trouver de la relève...

- Il n'y a pas vraiment de problème relatif aux enseignants-chercheurs. Dans les facultés de médecine, les départs ne sont pas massifs, car nous avons interdit aux professeurs de quitter l'université publique en vue de rejoindre les établissements qui viennent d'être lancées par des fondations privées. Les départs sont de l'ordre de 6 à 8 par an, et c'est le rythme habituel dans ces facultés.

Avec les étudiants qui sont en formation et les profils qui reviennent de l'étranger, la situation s'améliorera. Et puis, il faut que demain les praticiens des cliniques privées puissent venir enseigner à l'université, c'est ce qui se passe dans le monde entier. □

Propos recueillis par
Ahlam NAZIH

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Préscolaire: Où est la stratégie globale?

■ Seule la société civile occupe le terrain pour le moment

■ De nouvelles classes gratuites pour les enfants démunis à Casablanca

■ Le premier référentiel pédagogique marocain lancé par la FMPS

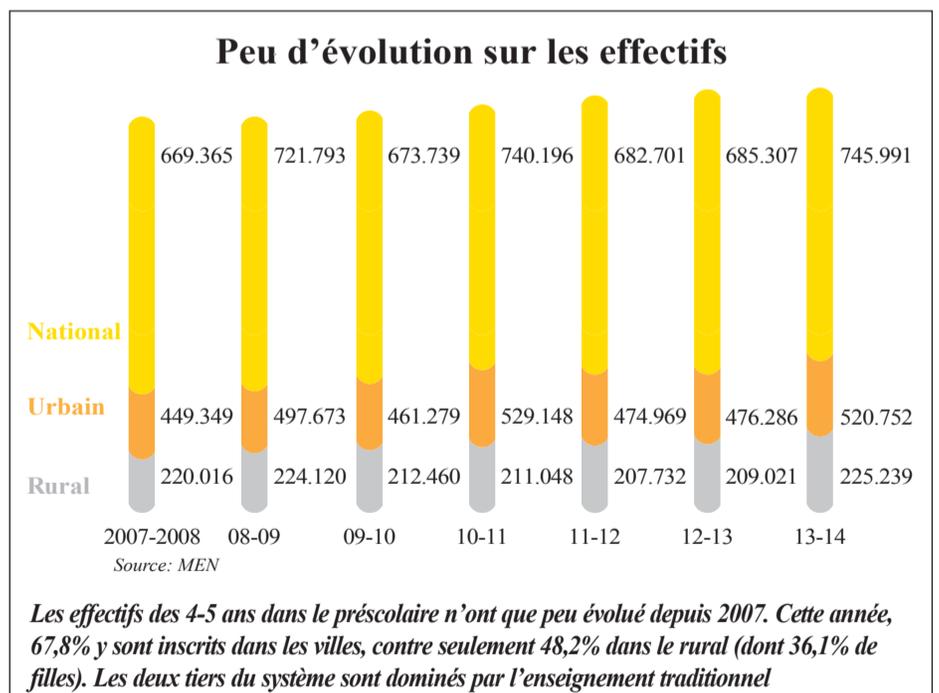
LE préscolaire, qui s'en soucie? La rentrée des 4-5 ans le 4 septembre dernier, comme chaque année, est presque passée inaperçue, à côté de celle de l'école primaire. Et pourtant, cette année a été marquée par un fait majeur, le lancement du premier référentiel pédagogique marocain, créé par la Fondation marocaine pour la promotion de l'enseignement préscolaire (FMPS). Il s'agit d'un programme inspiré de l'expérience d'associations opérant dans le secteur et de benchmarks internationaux, favorisant «l'éveil des enfants et l'apprentissage» et contenant un kit spécial pour les éducateurs.

L'objectif de la FMPS depuis son lancement en 2008 par feu Abdelaziz Meziane

Belfkih était de livrer un modèle marocain. Mais la Fondation s'est, durant toutes ces années, heurtée à la quasi-indifférence des gouvernements qui se sont succédés. Le préscolaire est pour ainsi dire relégué au second plan, alors qu'il s'agit d'une étape cruciale dans le cursus des élèves. Il n'a jamais bénéficié d'une stratégie dédiée ou d'un budget propre. A l'arrivée du gouvernement Benkirane en 2012, l'ex-ministre de l'Education nationale, Mohamed Louafa, a procédé à la fermeture de toutes les classes préscolaires ouvertes dans les écoles publiques en partenariat avec la société civile.

Depuis le discours royal du 20 août 2013, les écoles ont recommencé à abriter des classes dédiées. Les associations aussi ont poursuivi leurs projets. La FMPS par exemple dispose actuellement de 257 classes dans toutes les régions, accueillant 5.450 enfants (41% en milieu rural et 18% dans les quartiers défavorisés), en partenariat avec l'INDH, la Fondation Mohammed VI de promotion des œuvres sociales et de formation-éducation et les collectivités locales. Les prix varient de 50 à 400 DH, selon les projets.

La Fondation n'est, heureusement, pas seule sur ce chantier. Il y a une semaine 14 classes gratuites pour les enfants démunis ont été créées dans la délégation de Hay Hassani à Casablanca. Il s'agit d'une ini-



tiative cofinancée par des écoles privées, et associant l'Académie régionale d'éducation et de formation, l'INDH, la FMPS et la Fondation marocaine pour la promotion du préscolaire et de l'éducation non formelle (FMPENF). «Pour généraliser le préscolaire public l'Etat devra mobiliser 30.000 éducatrices, ce qui est difficile pour le moment. Mais il est absolument nécessaire qu'il mette un programme national unifié, et qu'il gère directement le secteur qui reste dominé par un enseignement traditionnel

ne répondant pas aux normes de qualité», estime Ibrahim Baamrani, président de la FMPENF, ancien délégué de l'Education nationale.

La tutelle dit travailler actuellement sur une stratégie nationale pour le préscolaire. Cette fois-ci sera-t-elle la bonne? □

Ahlam NAZIH

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

L'université de Rabat en panne de profs

■ Les grands départs à la retraite attendus à partir 2017

■ Le nombre de partants peut dépasser 80 enseignants par an

■ L'effectif des étudiants va crescendo, 190 filières proposées

LA fusion des deux universités de Rabat en un seul établissement se déroule normalement. «Nous travaillons pour que le nouveau conseil de l'université soit constitué au début du mois décembre prochain», précise Wael Benjelloun, président par intérim de l'université Mohammed V Rabat, lors d'une récente rencontre avec la presse. Cette occasion, a permis de rappeler les nouvelles potentialités de l'université et qui pourront contribuer à l'amélioration de la qualité de l'enseignement et le développement de la recherche scientifique. L'université de Rabat, englobe désormais 8 facultés, 5 écoles et autant d'instituts de recherches avec une offre de formation diversifiée touchant les différents domaines: médecine, ingénierie, droit, économie, sciences, lettres... «Près de 190 filières sont proposées aux étudiants avec un taux de professionnalisation de 54%», est-il indiqué. Toutefois, ce regroupement des structures va engendrer des problèmes qui pourront



Pour Wael Benjelloun, président par intérim de l'université Mohammed V Rabat, l'opération de fusion va permettre la mutualisation des moyens qui contribuera à l'amélioration de la qualité de la formation (Ph. Université Mohammed V Rabat)

compromettre le bon fonctionnement de l'université. Le plus sérieux, selon Wael Benjelloun, est le manque d'effectif des enseignants qui va s'aggraver avec les départs à la retraite. Cela à un moment, où le nombre total des étudiants a été presque doublé en quatre ans pour atteindre cette année plus de 68.000 étudiants dont près de 19.000 nouveaux inscrits. «Actuellement, le taux d'encadrement est d'environ 30 étudiants par enseignant, un niveau qui reste respectable par rapport aux normes internationales», signale le responsable de l'université. Mais ce dernier tient à nuancer en précisant que ce taux pourra grimper à près de 60 dans les établisse-

ments à accès libre comme cela est le cas des facultés de droit. « Notre université souffre du problème du vieillissement du corps des enseignants», s'inquiète Ben-

jelloun. D'après ce dernier, le nombre de départs à la retraite cette année s'élève à 55 professeurs et 60 cadres administratifs. Les postes budgétaires accordés restent insuffisants pour combler le déficit qui va s'aggraver davantage à partir de 2017. Car à partir de cette année, on va enregistrer les grands départs qui vont dépasser 80 par an, selon Wael Benjelloun. Une opération de rajeunissement du corps enseignant s'impose avec des qualifications appropriées pour permettre à l'université de Rabat de se positionner à l'international. Le développement de la recherche scientifique figure également parmi les défis à relever par le futur président dont la nomination est attendue dans les prochaines semaines. Rappelons que 14 candidats ont postulé pour occuper ce poste.

Noureddine EL AISSI

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

AVIS DE RECRUTEMENT

Le Fonds Hassan II pour le développement économique et social lance un appel à candidature pour le recrutement d'un cadre **Chargé de projet**.

Profil recherché

- Etre de nationalité marocaine, âgé au 1^{er} janvier 2015 de moins de 45 ans.
- Etre titulaire d'un diplôme des études supérieures (Bac+4/5) en gestion financière.
- Disposer d'une expérience professionnelle dûment justifiée d'au moins 3 ans et correspondant aux exigences du poste.

Pièces à fournir

- Lettre de motivation.
- Curriculum vitae (CV) comprenant une photographie récente du candidat.
- Photocopie de la carte d'identité nationale (CIN).
- Copie légalisée du ou des diplômes.
- Copie légalisée des attestations de travail justifiant les années d'expérience en tant que Cadre.

Les candidats intéressés doivent déposer leur dossier de candidature, au plus tard le **3 novembre 2014 à 15 heures**, à l'adresse suivante :

Secrétariat du Siège du Fonds Hassan II pour le développement économique et social
Avenue Allal El Fassi, Complexe Administratif et Culturel de la Fondation
Mohammed VI, Bloc A1, 3^{ème} étage, Madinat Al Irfane, Hay Ryad - Rabat

N.B : Pour de plus amples informations, consulter le site des emplois publics à l'adresse suivante : www.emploi-public.ma (date de publication : 16 octobre 2014)



RMO
MAROC

Entreprises du secteur **INDUSTRIEL**.
Concentrez-vous sur votre métier.

TRAVAIL TEMPORAIRE - INTERIM GARDIENNAGE - PROTECTION NETTOYAGE INDUSTRIEL

RMO

SIÈGE SOCIAL : Résidence Le Joyau IV
Rue Ibnou Al Mouââz Belvédère
Casablanca-Maroc

- Tél. : +212 (0) 522 24 85 35
- Fax : +212 (0) 522 24 75 46
- Site web : www.rmo-maroc.com
- E-mail : info@email.rmo-maroc.com

Nous vous proposons un système flexible vous permettant d'améliorer votre productivité en faisant correspondre vos charges en personnel à votre volume de commandes tout en restant conformes aux exigences de bien-être de votre personnel et aux standards de sécurité et de qualité imposée par la mondialisation.

A la production, à la manutention, au contrôle qualité ou au sein des services administratifs, RMO Maroc met à votre service l'expérience industrielle de ses experts en gestion des ressources humaines, issues de plus de 18 ans de collaboration avec les plus grandes entreprises mondiales.

RMO Maroc, certifié ISO 9001, version 2000, vous permet d'engager des projets d'externalisation du personnel, du gardiennage ou du nettoyage en toute sécurité.

La croyance en la valeur des hommes.

Marketing: Enfin une carte des personnalités des consommateurs

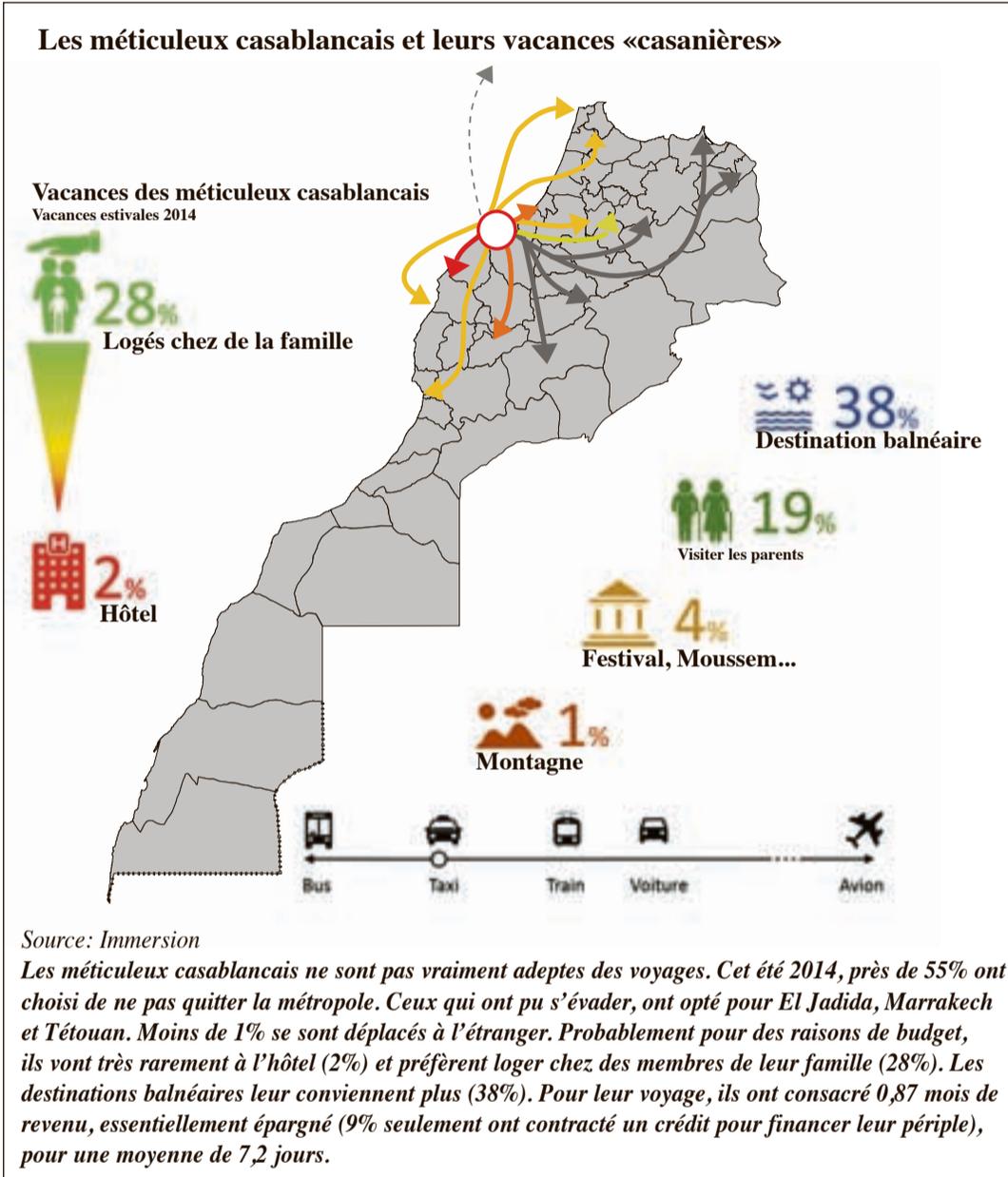
■ Les acheteurs impulsifs dominent à Tanger et à Fès

■ Casablanca et Rabat comptent plus d'altruistes, de méticuleux et de fidèles

■ Le résultat d'une étude combinant plusieurs critères de segmentation

IL n'est jamais simple de prévoir les comportements d'achat de ses consommateurs, encore moins de les segmenter en groupes homogènes. Les répartir selon leur classe socioprofessionnelle (CSP) reviendrait à les réduire à de simples budgets. Tandis que les scinder en fonction leur comportement de consommation reviendrait à occulter leurs motivations. Certains choisissent de les classer selon leur personnalité, mais la méthode a aussi ses limites.

«La personnalité, même s'il arrive, exceptionnellement, qu'elle évolue dans le temps, demeure très stable. Mais sa composition est complexe, voire multiple, avec l'influence des acquis cognitifs par les mécanismes de socialisation. Ceci étant, il est tout à fait pertinent d'utiliser la personnalité dominante dans une approche de segmentation, encore faut-il pouvoir la combiner avec d'autres éléments comportementaux indispensables pour le marketing», explique Souhaila Elamil, directrice associée du groupe Immersion. Ce dernier vient de réaliser une étude de marché globale combinant à la fois toutes ces approches, en y rajoutant le «life style» des Marocains. «Il s'agit d'une étude qui se veut dynamique, permettant une lecture plus pointue du marché. Il existe des enquêtes commandées par des entreprises, mais celles dites syndiquées, c'est-à-dire partant du consommateur, comme celle du cabinet Immersion, sont très rares», estime



sont motivés par l'estime de soi et le besoin de s'affirmer, ainsi que les fragiles, angoissés par le changement et procédant à des achats routiniers, ne sont pas très nombreux. Leur part ne dépasse pas 5 à 8% dans l'ensemble des régions. Tanger est, cependant, la ville qui en compte le plus. La ville du détroit est aussi celle qui accueille le plus de leaders (acheteurs impulsifs, aux décisions rapides et repérant les premiers les nouvelles tendances), avec plus du tiers de la population sondée. C'est même le premier type d'acheteurs dans la ville. Pour les conquérir, les messages publicitaires devront plus s'orienter vers l'invitation à l'aventure et aux défis.

A Casablanca, ce sont les altruistes (près de 30%), se référant souvent à leur entourage avant d'acheter, et les méticuleux (24%), chasseurs des bonnes affaires, calculateurs et sensibles aux messages pragmatiques, qui prédominent. Selon les résultats de l'étude, 43% des méticuleux à Casablanca disposent d'un crédit de moins de 24 mois.

Les méticuleux sont suivis des leaders (20%) et des loyaux (15%), toujours fidèles

à leurs marques préférées.

Rabat, quant à elle, compte plus d'altruistes et de loyaux (environ 60%), suivis à parts égales (15%) des méticuleux et des leaders.

Fès est la ville qui compte le plus de leaders après Tanger, avec près du quart des consommateurs, suivis des altruistes et des méticuleux. Les villes du sud, en revanche, Marrakech et Agadir, sont celles qui abritent le moins de leaders (moins de 10%). Ces dernières comptent, en revanche plus d'altruistes. Mais le segment des loyaux est plus important à Agadir contrairement à Marrakech où la population méticuleuse est plus forte.

Cette carte des personnalités par région renferme des informations précieuses pour les annonceurs qui pourront mieux orienter leurs messages. □

Ahlam NAZIH



Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Un échantillon inédit

C'EST probablement l'étude marketing avec le plus gros échantillon jamais traité au Maroc. Quelque 18.000 personnes (51% de femmes et 49% d'hommes) ont été approchées dans toutes les régions (59,8% en milieu urbain et 40,2% en milieu rural). L'opération a nécessité une année de travail où une vingtaine de personnes ont été mobilisées. Des questionnaires détaillés ont été adressés aux participants par téléphone. Une heure et demi par appel étaient nécessaires (1.000 appels par mois). Mais les rendez-vous ont été répartis en plusieurs séances. Un jeu concours a également été organisé en vue de motiver les sondés. □

Bien être : Lancement du cabinet «Happy Monday»

LE cabinet de conseil expert en qualité de vie et en bien-être au travail «Happy Monday» vient d'être lancé. Membre d'un réseau de plus de 60 consultants et cabinets de conseils, l'établissement vise à accompagner les Directions Générales, les Directions des Ressources Humaines et les Managers de tout secteur d'activité. L'approche de ce cabinet consiste dans un premier temps à prévenir et à gérer les Risques Psychosociaux (RPS) par le biais de l'outil Wocccq développé par l'unité de valorisation des RH de l'Université de Liège. Après avoir identifié les populations à risques et les facteurs de stress en entreprise, «Happy Monday» déploie alors des plans d'action en conséquent. Ceux-ci consistent entre autre à former managers et collaborateurs et à instaurer des pratiques organisationnelles et managériales afin de promouvoir le bien être au travail. □

Khalid Baddou, président de l'Association marocaine du marketing et de la communication (AMMC) qui a récemment présenté l'étude à Casablanca.

L'étude, qui sera «recadrée» après la publication des résultats du recensement général de la population, a défini 6 personnalités de base permettant de mieux comprendre les comportements d'achat: les vaniteux, les leaders, les altruistes, les loyaux, les méticuleux et les fragiles, avec la «prévalence» de chacune d'entre elles par région.

Les résultats dévoilés sont édifiants. De manière générale, les vaniteux, des «Fashion victims» plutôt frimeurs et dont les achats

Marketing

Lifestyle: Une mine d'informations

■ Les services bancaires boudés, y compris pour des raisons religieuses

■ 1,6 compte Facebook par personne, symbole de la schizophrénie comportementale

■ Les plus démunis épargnent plus que les nantis

- L'Economiste: Les publications en matière de marketing comportemental sont-elle fréquentes au Maroc?

- Yassine Ouaratou: Il n'y a malheureusement pas beaucoup de publications dans ce sens. Les entreprises optent plutôt pour des segmentations orientées vers un produit ou un concept de consommation particulier. L'un des outils les plus courants aujourd'hui, c'est la catégorie socioprofessionnelle. Dans le groupe Immersion, nous avons une sainte horreur de ce concept, qui a montré ses limites. La répartition des consommateurs sur la base du pouvoir d'achat ne suffit plus, il est essentiel de tenir compte aussi du vouloir d'achat. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi de combiner à la fois la sociologie, la psychologie et le marketing pour l'étude que nous venons de réaliser sur le lifestyle des



Yassine Ouaratou, directeur associé du groupe Immersion: «La répartition des consommateurs sur la base du pouvoir d'achat ne suffit plus, il est essentiel de tenir compte aussi du vouloir d'achat» (Ph. Jarfi)

communications, la bancassurance, ... En matière de bancarisation, par exemple, l'enquête a démontré qu'il y a une forte proportion de consommateurs bancarisés, à la fois en milieu rural et urbain, qui ne sont pas du tout équipés en services bancaires (carte, chéquier, compte sur carnet, crédit...). Certains s'en passent en raison de convictions personnelles, y compris religieuses, et préfèrent se contenter d'un compte courant.

Concernant le taux de bancarisation, il peut atteindre 70% en milieu urbain. Il est plafonné à environ 20% dans le rural.

Votre région conditionne vos comportements

LES attitudes et les comportements de consommation sont influencés par les caractéristiques de chaque région. C'est ce qu'a révélé l'étude sur le style de vie des Marocains, réalisée par le groupe Immersion. «Les sources de stress» changent, et les priorités aussi. «Certains publicitaires tiennent compte de ces différences régionales, mais ils ne sont pas, à aujourd'hui, suffisamment outillés en termes d'informations pour prendre des décisions rationnelles», précise Yassine Ouaratou. Concevoir différentes campagnes publicitaires à diffuser sur plusieurs territoires peut également s'avérer coûteux. C'est donc souvent la standardisation des messages qui l'emporte. □

Marocains. Cela nous a permis de relever beaucoup d'informations sur les habitudes de consommation, à la fois à l'intérieur du foyer et à l'extérieur.

Actuellement, la fonction marketing se rationalise de plus en plus. Les nouveaux directeurs Marketing ont besoin de chiffres et d'informations précises pour prendre leurs décisions.

- Y a-t-il des secteurs particuliers que vous ciblez à travers cette étude?

- L'étude s'adresse à des clients dans divers secteurs, comme les télécoms, la grande consommation, les cosmétiques, les hydrocarbures, les agences de commu-

- Quelles sont justement les principales tendances que vous avez relevées?

- Nous avons pu atteindre des niveaux de détail très précis sur plusieurs aspects. En matière de ménage, par exemple, nous savons qu'en moyenne la femme marocaine urbaine active réserve une heure et demie par jour aux tâches ménagères, trois heures et demie à quatre heures par semaine et une journée pleine par mois. Mais nous pouvons compléter ces informations grâce à des focus group, en fonction de la demande de nos clients. Nous avons aussi des données liées aux médias privilégiés pour la publicité. La télévision reste indé-

trônable. Par ailleurs, les Marocains se sentent particulièrement agressés par les publicités intrusives, type SMS.

Un phénomène nous a également marqué: le nombre de comptes Facebook, de 1,6 par personne, en moyenne, pour les moins de 25 ans, et qui est emblématique d'une certaine forme de schizophrénie sociale. Certains jeunes disposent de plusieurs comptes, avec des amis et centres d'intérêt différents.

Nous avons également creusé en termes d'activité, diplômes, langues utili-

sées, hygiène, bien-être, transport, niveau de satisfaction du revenu, ...

- Avez-vous pu récolter des détails sur l'épargne?

- L'étude a surtout permis de préciser la capacité d'épargner ou pas des ménages. Il est de notoriété publique que les Marocains, pour la plupart, ne sont pas à même d'épargner. Paradoxalement, les personnes avec des revenus irréguliers ou précaires sont celles qui épargnent le plus, en vue de parer aux fluctuations de leur revenu et aux aléas de la vie. Pour elles, ce pécule est sacré. Impossible donc d'y toucher. Elles ne le dépenseront pas quel que soit l'attrait du produit proposé ou l'outil promotionnel utilisé. Les plus aisés, en revanche, préfèrent investir au lieu d'épargner. □

Propos recueillis par Ahlam NAZIH

Pour réagir à cet article: courrier@leconomiste.com

ATLAS REGIE

REGIE PUBLICITAIRE

Dans le cadre de son développement et Suite à la mise en place de nouveaux partenariats et notamment à l'international

Atlas régie renforce son équipe commerciale:

Profil requis : Le candidat doit avoir une formation Bac+4/5 en gestion, économie, doté d'une expérience dans le domaine ou avoir une expérience commerciale. Autonome, habitué à travailler dans un environnement dynamique et exigeant.

Contact : m-benslimane@atlasregie.ma
s-elhazzat@atlasregie.ma

Comment le FMI forme les cadres arabes

■ **3.000 responsables gouvernementaux accompagnés depuis 2011**

■ **Dont 182 marocains, cadres des Finances, de BAM et du HCP**

■ **50 sessions et séminaires pour cette année, soit +20% sur un an**

LE Fonds Monétaire International (FMI) est engagé dans la formation des cadres gouvernementaux depuis maintenant 50 ans. Il dispose de sept centres et programmes régionaux, notamment dans les pays émergents ou en développement, sans compter son centre historique basé à Washington. Le centre de la région Mena, CEF (Centre d'études économiques et financières) basé à Koweït City, a été lancé en 2011. Il est entièrement financé par l'Etat du Koweït (voir interview).

Tout au long des trois dernières années, le centre qui emploie 22 experts (économistes, traducteurs, coordinateurs, ...) a organisé 130 activités, entre formations et séminaires spécialisés. Il a pu former 3.000 responsables des 22 pays de la ligue arabe, répartis à parts égales entre le Maghreb, le Machrek et les pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG). Cette année, 50 sessions de formation et séminaires ont été programmées, soit 20% de plus que l'an dernier, ce qui témoigne de l'intérêt grandissant que portent les pays de la région au perfectionnement de leurs cadres.

Du côté du Maroc, 182 cadres fonctionnaires ont suivi des cours de formation, ce qui représente 6,1% du total des participants. Il s'agit essentiellement de cadres de Bank Al Maghrib (BAM), du ministère de l'Economie et des Finances et du HCP.

Le CEF a pour objectif de renforcer les aptitudes techniques des responsables publics, et plus particulièrement, en matière «d'analyses, de diagnostics économiques, de formulation et de mise en œuvre des politiques économiques et financières». Des sessions sont également offertes par des spécialistes de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), de la Banque Mondiale, de l'OCDE ou encore du Fonds Monétaire Arabe (Abou Dhabi). «La particularité du CEF, c'est qu'il conçoit des programmes de formation sur mesure. Nous organisons, par exemple, des rencontres avec les res-

ponsables de la formation des banques centrales afin de recueillir leurs besoins. En ce moment, il y a une forte demande dans le domaine de la finance islamique», relève Rima Turk, économiste principale

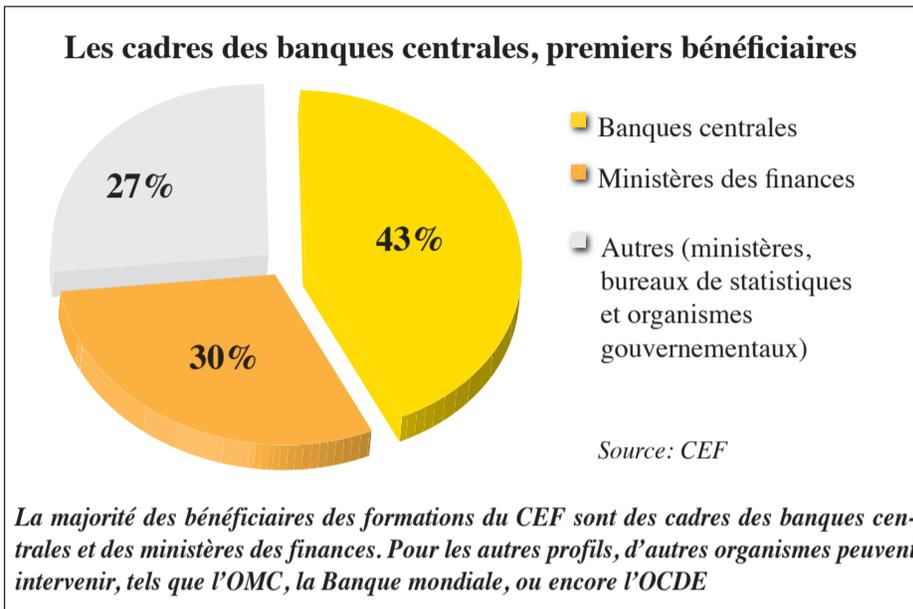
D'année en année, le centre est «assailli» de demandes de formation. Pour y faire face, le CEF devra faire preuve d'innovation. «Face aux demandes très diverses des Etats, nous collaborons avec

le secteur privé», confie Moez Souissi, économiste principal.

Le centre a déjà commencé à diversifier les profils des participants. «Nous étendons nos cours aux parlementaires et aux journalistes arabes. Cela nous permet aussi de mieux expliquer notre mission, qui est de promouvoir les économies de la région en vue d'améliorer le niveau de vie des populations qui sont durement frappées par le chômage», précise Lahcen Achy, économiste principal.

Le CEF envoie régulièrement des invitations aux départements en charge de la formation dans les ministères et organismes publics avec le type de profils ciblés. Ces derniers désignent ensuite les bénéficiaires, en fonction des candidatures reçues. Il est également possible de postuler en ligne, et c'est le Centre qui vérifie l'éligibilité des demandes. □

Ahlam NAZIH



du CEF. Les particularités économiques de chaque pays (santé financière, pays importateur ou exportateur de pétrole, ...) sont également prises en considération.

d'autres organismes en vue de compléter nos formations. Nous pensons aussi à enrichir notre offre on-line, et à l'élargir à d'autres publics ciblés, y compris dans

Pour réagir à cet article: courrier@leconomiste.com

«La demande de formation s'intensifiera»

■ **Les pays en transition économique auront besoin de compétences**

■ **Les cours à distance seront renforcés**

- **L'Economiste:** Le concept de votre centre est peu courant dans la région. Mais qu'est-ce qui distingue son offre de formation?

- **Philippe Karam:** Le CEF se positionne sur la frontière des plus importants centres de formation de la région Mena. Il vise à renforcer la gouvernance et la gestion économique des pays membres de la ligue arabe, à travers une approche intégrée de formation s'intéressant à diverses problématiques économiques. Il peut s'agir de politiques monétaires et de change, de politiques financières et fiscales, d'emploi, ... Notre objectif, c'est d'aider les responsables gouvernementaux à améliorer leurs compétences, et de les doter des outils nécessaires pour construire des institutions économiques et financières solides. Pour y arriver, nous insistons beaucoup sur l'échange d'expertises entre les intervenants, ainsi que sur les benchmarks entre pays.

La formation que nous offrons est unique, aucune université ou institution



Philippe Karam directeur du CEF: «Notre objectif, c'est d'aider les responsables gouvernementaux à améliorer leurs compétences, et de les doter des outils nécessaires pour construire des institutions économiques et financières solides» (Ph. CEF)

ne dispose d'un programme similaire, insistant à la fois sur des apprentissages théoriques et des applications pratiques tirées de l'expérience du FMI.

- **Pensez-vous que le Centre puisse répondre à toutes les demandes des gouvernements?**

- Jusqu'à présent, le Centre répond à la majorité des demandes formulées. Mais au regard des sollicitations de plus en plus importantes, nous essayerons de proposer plus de cours en ligne. Nous sommes ravis de constater que le CEF s'est hissé en forum de compétences très prisé, y compris par les hauts responsables des gouvernements. De nombreux académiciens, décideurs et experts y participent, et y échangent leurs connaissances et expertises. Dans les prochaines années, la demande grimpera encore plus, sachant que plusieurs pays de la région sont en phase de transition économique et auront besoin d'être accompagnés.

- **Quelles sont vos sources de financement?**

- C'est en fait l'Etat du Koweït qui prend en charge toutes les dépenses liées à aux activités du CEF. Toutes les formations dispensées aux pays membres de la ligue arabe sont offertes gracieusement. Les billets d'avion, les frais de séjour et les formalités du visa sont assurés par le Centre qui fournit aussi une assurance médicale et une indemnité journalière. □

Propos recueillis par Ahlam NAZIH

Pour réagir à cet article: courrier@leconomiste.com

Soutien scolaire: Se faire aider sur la toile!

■ Allo-oustad.ma propose des cours interactifs et en direct sur internet

■ Vidéo, audio, chat, tablette graphique... des moyens d'échange diversifiés

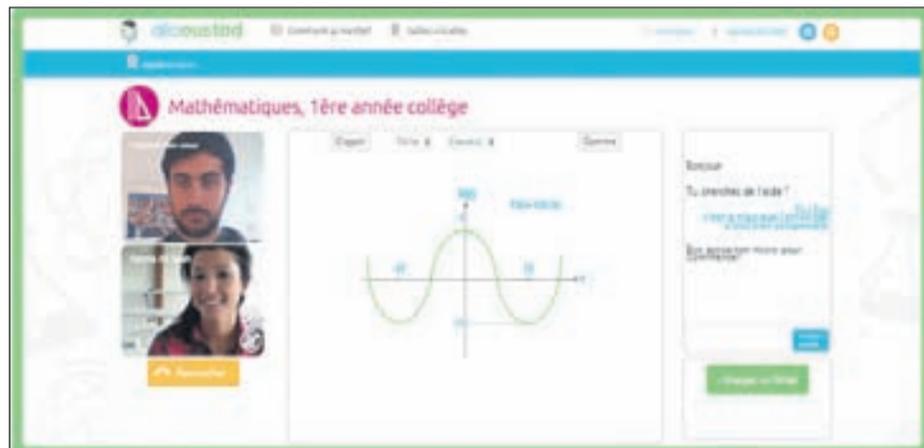
■ Un gain de temps et de coût considérable

SUIVRE des cours en direct sur le net, c'est désormais possible. La société Insignis vient de lancer le site «allo-oustad.ma», une plateforme de soutien scolaire par Internet interactive. Une méthode qui propose des économies de temps et de coûts pour les élèves, et qui vise à généraliser et à démocratiser les cours de soutien à travers le Royaume.

«Allo-oustad.ma» est un site qui fournit aux élèves un service d'assistance et de soutien scolaire en ligne par le biais de professeurs spécialement encadrés et formés à cet effet. Les matières enseignées se limitent pour le moment aux disciplines scientifiques comme les ma-

thématiques, la physique, la chimie ainsi que les sciences de la vie et de la terre. La plateforme met en relation directe l'élève et le professeur qui interagissent et communiquent à travers une classe virtuelle comportant des moyens d'échange diversifiés, tels que le support vocal, le support vidéo, le partage de fichiers ou encore le chat. Le site propose également une tablette graphique dédiée aux travaux pratiques, affirme Amine Azzouzi, co-fondateur de la plateforme. «Tout ce qu'écrit le professeur sur la tablette apparaît sur l'écran de l'élève», précise le responsable. «Plus besoin de papier ou de stylo», ajoute-t-il. «Allo-oustad.ma» est un service sans engagement ni abonnement. Pour en bénéficier, l'élève doit seulement alimenter son compte avec l'un des packs disponibles, comprenant entre 30 minutes et 5 heures de communication. Les prix des packs diminuent en fonction de la durée et il faut déboursier au minimum 144 DH pour une heure de communication.

La plateforme a de multiples avantages. Elle permet, contrairement aux cours de soutien classiques, une optimisation du temps et du coût du service proposé. En effet, le solde acheté peut être utilisé pour passer plusieurs appels suivant le besoin, et ce, même dans des ma-



Les élèves marocains ont désormais la possibilité de suivre des cours de soutien en direct sur la toile. Un moyen d'améliorer leur confort ainsi que leur niveau et de généraliser par la même occasion les cours de soutien à travers le Royaume (Source: Allo-oustad.ma)

tières différentes. D'autre part, le service est ouvert de 16h à 23h en semaine et de 9h à 23h en week-end. Enfin, il est possible de payer à la minute. «Allo-oustad.ma offre aux élèves des plages horaires flexibles et leur épargne la contrainte des déplacements. Il est par ailleurs proposé à des prix inférieurs à ceux des cours de soutien classiques, qui varient entre 200 et 300 DH l'heure», précise Amine Azzouzi.

Le site représente un moyen d'améliorer nettement le confort de l'élève ainsi que sa communication avec les ensei-

gnants. Autre objectif visé, désenclaver les élèves situés dans des zones éloignées géographiquement. La plateforme a, en outre, été conçue pour généraliser les cours de soutien à travers le pays, pour améliorer la qualité de l'enseignement ainsi que le niveau des élèves. Insignis prévoit par la suite de généraliser ce programme à toutes les matières d'enseignement. □

K. A.

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

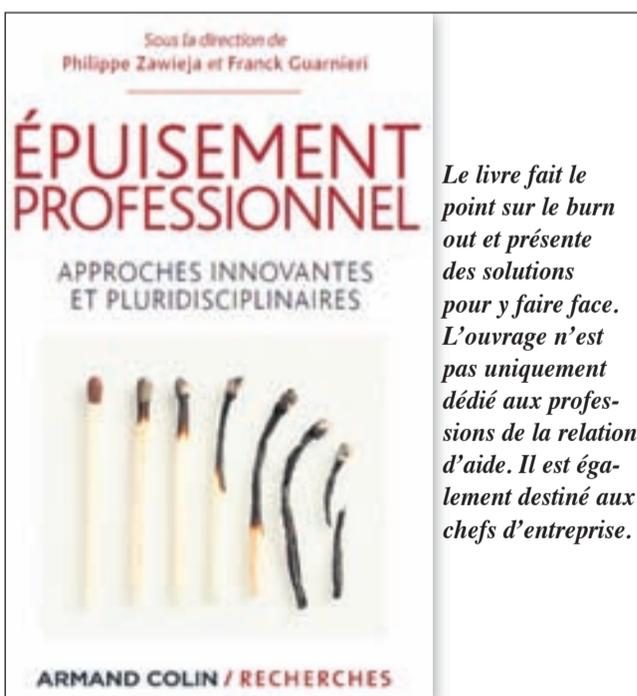
Epuisement professionnel: Combattre le burn-out!

■ Boussole «psychosociale», espaces de discussions... des outils pour y faire face

■ Un ouvrage sur le sujet écrit par Philippe Zawieja et Franck Guarnieri

L'ÉPUISEMENT professionnel, appelé également burn-out, est une maladie de plus en plus courante dans le monde du travail. Un thème sur lequel porte le livre «Epuisement professionnel: Approches innovantes et pluridisciplinaires» des écrivains Philippe Zawieja et Franck Guarnieri, paru récemment aux éditions Armand Colin. Un ouvrage qui fait le point sur les différents travaux menés sur le sujet et présente des méthodes concrètes de prévention.

Le burn-out se traduit selon les auteurs par une profonde fatigue autant physique que mentale, une perte de l'estime de soi ainsi qu'un effondrement du sentiment d'efficacité dans le cadre du travail. Un syndrome qui concernerait approximative-



Le livre fait le point sur le burn out et présente des solutions pour y faire face. L'ouvrage n'est pas uniquement dédié aux professions de la relation d'aide. Il est également destiné aux chefs d'entreprise.

ment entre 5 et 10% de la population active d'après l'ouvrage. Des statistiques pouvant grimper à 40% dans certains secteurs.

Un mal-être qui peut avoir des retombées négatives aussi bien auprès des salariés qu'au niveau de l'entreprise. Ainsi, étant donné que le patient n'a plus de reconnaissance envers sa fonction, il ne voit

plus l'intérêt de réaliser correctement ses tâches, ce qui entraîne par la suite un coût pour l'entreprise. La maladie peut par ailleurs s'avérer dangereuse pour la personne concernée et mettre en danger sa santé, voire la pousser au suicide. L'épuisement professionnel peut ainsi fragiliser les défenses immunitaires, provoquer une hausse de la tension artérielle ou encore des crises d'angoisse à répétition. Il ne doit alors pas être pris à la légère.

L'ouvrage est divisé en sept chapitres principaux aussi bien théoriques que pratiques permettant de lutter contre ce syndrome dans le monde du travail. Chaque chapitre a été rédigé par un chercheur différent placé sous l'égide des directeurs. Afin de combattre le burn-out, les auteurs conseillent tout d'abord de recourir à des modèles tels que la «boussole des

ressources psychosociales». Un outil permettant d'anticiper les déséquilibres d'une équipe et de proposer des solutions préventives adaptées. Le manager peut aussi mettre en place un dispositif d'espaces de discussions sur le travail afin d'identifier les risques et les symptômes psychosociaux et de les contourner afin d'optimiser la performance économique. Les encadrants jouent par ailleurs un rôle majeur dans cette prise en compte des déséquilibres et leur présence est essentielle, d'après les auteurs, pour la solidarité de l'équipe.

L'ouvrage n'est pas uniquement dédié aux professions de la relation d'aide. Il est également destiné aux travailleurs sociaux, aux aides-soignants, aux chefs d'entreprise ainsi qu'aux entrepreneurs de travaux forestiers.

Philippe Zawieja est chercheur associé au Centre de recherche sur les risques et les crises de MINES Paris Tech. Franck Guarnieri est, quant à lui, directeur de ce même centre. □

K. A.

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Votre calendrier de formation

■ **Pratique de la comptabilité et fiscalité générale et immobilière, travaux d'inventaire, déclarations fiscales, états de synthèse et gestion fiscale de la paie**

Date : Octobre – novembre
Tél: 05.22.24.64.65
Email: m.chorfi@menara.ma

■ **La gestion de la maintenance de la GMAO**

Date : 22-23 octobre
Tél: 05.22.45.12.72
Email: acting@acting.ma

■ **Oracle DBA-I 11g**

Date : 27 octobre
Tél: 05 22 77 56 48

Email: Sbelkhaouda@omniacademy.ma

■ **Oracle Database 11g : Performance Tuning**

Date : 27 octobre

Tél: 05 22 77 56 48

Email: Sbelkhaouda@omniacademy.ma

■ **Devenez ISO 27001 Lead Implementer**

Date : 27 octobre
Tél : 06 64 72 72 71
e-mail : formations@is-quality.com

■ **Auditeur qualité Irca - Qualification d'auditeur tierce partie Iso 9001**

Date: 27-28-29-30 et 31 octobre
Tél.: 05.22.94.55.33
Fax: 05.22.94.55.07
Email: maroc@afnor.org

■ **Femme, pouvoir et gouvernance**

Date: 29-30 octobre
Tél.: 05.37.56.32.89

Email: contact@institutma.ma

■ **« Les dispositions des nouvelles lois n°104-12 et 20-13 relatives à la liberté des prix et de la concurrence »**

Date : 29 et 30 octobre
Tél: 05 22 20 26 52
Email: learning@artemis.ma

■ **Formation en analyse transactionnelle «Certification 101»**

Date : 31 Octobre et 01 Novembre
Tél: 05 22 20 97 20

Email: bmhcoach@gmail.com

■ **Cycle de professionnalisation en coaching**

Date : 30, 31 Octobre et 01 Novembre
Tél: 05 22 20 97 20

Email: bmhcoach@gmail.com

■ **Concepts généraux de la**

santé et de la sécurité au travail

Date: 10-11 novembre
Tél.: 05.22.39.39.71

Email: sigmacompetences@gmail.com

■ **Gestion des achats**

Date: 19-20 novembre
Tél.: 05.22.39.39.71

Email: sigmacompetences@gmail.com

■ **Aspects juridiques des contrats de financement**

Date: 27 novembre
Tél.: 05.22.23.74.85 / 06.66.38.74.50

Email: info@amic.org.ma

■ **Cycle de formation de coaches**

Date : 14 et 15 Novembre
Tél: 05 22 20 97 20

Email: bmhcoach@gmail.com

■ **Qualité dans l'agroalimentaire: Iso 22000 & HCCP**

Date: 29-30 novembre
Tél.: 05.22.39.39.71

Email: sigmacompetences@gmail.com

■ **Formation certifiante en tests logiciels**

Date: 10 au 12 décembre
Tél.: 06 69 27 93 57

Email: www.progideo.com

■ **Itil V3**

Date: 14-15 décembre

Lieu: Rabat

Tél.: 05.37.77.94.60

Email: seminaire@it6.ma

Renseignements: Omar Jabre
e-mail: ojabre@leconomiste.com

DEMANDES & OFFRES D'EMPLOI

<p style="text-align: center;">Directeur Administratif et financier</p> <p>JH 39 ans Bac + 5 Finance comptabilité en France 13 ans d'expérience dans Multinationale comptabilité, fiscalité, IFRS, conso et contrôle de gestion</p> <p style="text-align: right;">D332</p> <p style="text-align: center;">GSM: 0622 58 88 37</p>	<p style="text-align: center;">Directeur Business Unit</p> <p>JH 40 ans DESS + MBA Marketing en France 14 ans d'expérience dans divers Multinationale en France et au maroc Devpt commercial Management, finance et RH</p> <p style="text-align: right;">D333</p> <p style="text-align: center;">GSM: 0661 28 74 92</p>	<p style="text-align: center;">Directeur Financier / JH 40 ans</p> <p>15 d'exp en comptabilité fiscalité, audit, contrôle de gestion et finances dans des multinationales et un cabinet d'expertise comptable cherche poste de responsabilité stable</p> <p style="text-align: right;">D379</p> <p style="text-align: center;">Tel: 06 76 31 32 18</p>	<p style="text-align: center;">JF 36 ans</p> <p>Responsable comptable et financier 12 ans d'exp. Diplôme ENCG Settat option Gestion financière et comptable Cherche poste stable et évolutif</p> <p style="text-align: right;">D363</p> <p style="text-align: center;">GSM : 0660 40 04 76</p>
<p style="text-align: center;">Cadre comptable et financier</p> <p>JH 34 ans, bac + 4 finance et comptabilité 9 ans d'exp. réussite dans une multinationale dont 3 ans responsable administratif et financier comptabilité, fiscalité, IFRS Parfaite maîtrise langue anglaise</p> <p style="text-align: right;">D380</p> <p style="text-align: center;">GSM : 0610 84 30 81</p>	<p style="text-align: center;">JF ingénieur</p> <p>Ecole Mohammadia d'Ingénieurs Génie Electrique option télécom Etudie toute proposition disponible immédiatement</p> <p style="text-align: right;">D394</p> <p style="text-align: center;">Tel : 06 41 36 46 84</p>	<p style="text-align: center;">Directeur des RH</p> <p>Master en GRH LONGUE EXP. en multinationales industrielles</p> <p style="text-align: right;">D373</p> <p style="text-align: center;">GSM : 0676 07 99 91</p>	<p style="text-align: center;">Directeur Administratif & Financier / DGA</p> <p>JH. 42 ans + 20 ans d'exp. Grand Groupe opérant en industrie, Commerce & Services Master C.G. ISCAE/Master C.C.A + MSTCF Bordeaux Pilote plusieurs Projets Dévelop. Maîtrise ERP SAP... Structuration plusieurs filiales entant que Dir. B.U. Longue Exp. Management/finance/compta/CG/Audit/Juridique Bon sens d'organisation & communication + solide Réf. E.mail : rekrate.dir@gmail.com</p> <p style="text-align: right;">D377</p> <p style="text-align: center;">GSM: 0693 38 83 70</p>
<p style="text-align: center;">J.H 37ans Ing Méca Grde Ecole CANADA</p> <p>10ans Exp Maroc et International dans Grandes Industrie</p> <p>Management industriel technique</p> <p>Maintenance, Production, facilites Management</p> <p>Homme de terrain, grand capacités Managériales et d'adaptation</p> <p>Anglophone</p> <p>dt.industriel@gmail.com</p> <p style="text-align: right;">D389</p> <p style="text-align: center;">GSM : 06 15 15 38 03</p>	<p style="text-align: center;">Prof de soutien scolaire</p> <p>Ingénieur ENSIMAG-FRANCE en mathématiques Financières, longue expérience en soutien scolaire Propose cours particuliers pour collège/lycée/école de commerce Maroc et type mission, en mathématiques/ physique/économie/statistiques Et mathématiques financières.</p> <p style="text-align: right;">D388</p> <p style="text-align: center;">Gsm : 06 60 01 59 30</p>	<p style="text-align: center;">Cadre financière et comptable</p> <p>JF 38ans, Bac+5 audit contrôle de gestion 10 d'expériences finance et comptabilité Dans une entreprise de télécom</p> <p style="text-align: right;">D382</p> <p style="text-align: center;">GSM : 06 65 71 39 06</p>	<p style="text-align: center;">Responsable contrôle de gestion</p> <p>JH, master audit et contrôle de gestion, 10 d'expérience (cabinet multinational, organisme financier groupe privé) En tous ce qui est finance, audit et contrôle de gestion</p> <p style="text-align: right;">D381</p> <p style="text-align: center;">GSM : 06 01 10 62 45</p>
<p style="text-align: center;">JH 25 ans</p> <p>JH 25ans diplôme ingénieure d'état génie mécanique EMI 2ans d'expérience en maintenance Cherche poste de responsabilité</p> <p style="text-align: right;">DGAH</p> <p style="text-align: center;">Tel : 06 76 09 84 60</p>	<p style="text-align: center;">JH Déclarant en Douane et Resp. de S/ce Transit,</p> <p>23 ans d'expérience (R.E.D), Bonnes références, disponible. ch. pl. Stable.</p> <p style="text-align: right;">DGSF</p> <p style="text-align: center;">Tel 0670 69 44 49.</p>	<p style="text-align: center;">JH 36 ans - Infographiste</p> <p>11 ans d'exp. maîtrise logiciels sur Mac: InDesign, Quark, photoshop, Freehand, Illustrator, ... Cherche poste Free-lance</p> <p style="text-align: right;">DGML</p> <p style="text-align: center;">GSM : 06 63 50 77 81</p>	